

随着今年旅游业的全面复苏,平潭民宿产业迎来高速发展,但同时也面临一些问题;随着淡季来临,或降价过冬,或整修扩张,产业升级将何去何从——

# 平潭民宿业：“退烧”后的冷思考

□本报见习记者 郭雅莹

## 提前来临的淡季

驱车在北部湾生态廊道上,原本熙熙攘攘的沙滩上,只有寥寥游客散步;曾经因拥堵而不得不实行单向管理的长江澳环岛路,也恢复了往日的畅通。越寂岚厝民宿就坐落在长江澳沙滩边,凭借着绝美的一线海景和独特的“侘寂风”设计,成为长江澳一带精品民宿的代表,旺季时几乎日日客满。

“我们算是平潭第一批设计师民宿,在前期打造过程中投入了200多万元。”越寂岚厝主理人表示,自2020年8月开业以来,越寂岚厝一直深受高端客群欢迎,在平潭度过了三年疫情后,今年“五一”和暑假期间更是迎来了客流“大爆发”。但是到了“十一”就不太行了,国庆订房的情况已经不是很理想。”该主理人说。

原来,从“五一”开始,随着各类人群涌入平潭市场,公寓型、套房型的客棧数量攀升,分散了大批客源,使得民宿预订的淡季提前到来,房源过剩导致的价格战也就此打响。“相比旺季,我们现在的定价有所降低,但相对稳定在900多元一天,降幅并不算大。”该主理人表示,“有些民宿降价幅度就比较大,不过这也是淡季市场自身调节决定的。”

同样调低价格应对淡季的,还有位于平潭苏平片区玉堂村的平潭玉堂湾海边艺术民宿。从2016年10月至今,运营者张如华已经在平潭打造了5栋民宿。作为最早一批进入平潭民宿市场的民宿主,张如华对待淡季降价的态度十分谨慎:“淡季降价一定要适度、慎重,如果处理不好,客诉‘后遗症’很大。”

张如华告诉记者,旅游淡旺季在所难免,但平潭的淡季特别长,有一定体量、有稳定客群的民宿基本上都会选择降价保本,而小一点的民宿或者客栈,有的干脆“关门大吉”,等到明年旺季再开门,有的则利用淡季整修、扩张。

位于君山片区马厝村的马厝意宿村就是如此。该项目为整村文旅综合开发项目,已经开放了海景组团、亲子组团,开业至今营业额近500万元,目前正处于停业建设中。“选择停业,主要还是因为项目仍在推进中,如果一边营业一边施工,多少会影响游客的体验。”项目负责人施明昊说。在他看来,平潭民宿行业初具规模,仍存在许多亟待改进的方面,淡季不仅让从业者有了调整与喘息的机会,也能加速市场的优胜劣汰。

实际上,除了降价与整修,选择在淡季直接转让的民宿客栈也不在少数。记者在“58同城”App上看到不少转让、出租信息。其中,多数是由民居改造而成的小型客栈,也有一部分是整栋转让的单体民宿。“从8月底,客栈生意就明显冷清,接连一星期都没有生意后,我就决定把房子都盘出去。”房屋中介林凡说。

今年4月份,林凡改造了金井片区的3间单身公寓做成客栈,前几个月生意不错,但发觉市场苗头不对后,就在9月份早早出手。像林凡这样租房屋的本地居民不在少数,对他们而言,与其空置,不如转租,淡季来临时,这或许就是及时止损的最佳方式。

## 热潮后的隐忧

不论是降价“过冬”,还是转租“退市”,抑或是“开疆辟土”,不同民宿主面对淡季的不同选择,恰恰折射了他们对平潭民宿行业现状与未来判断的差异。而对于高速发展带来的诸多问题,不少民宿主也表示焦虑和担忧。

“据我所知,今年平潭光是小型客栈就新增了近万家。”施明昊告诉记者,这些大多由套房、公寓改造而成的民居客栈,虽然给平潭的住宿行业提供了重要的补充,让游客有更多的选择,却也在存在着不少隐忧。

“很多客栈在游客入住时,身份登记不完善,给个密码就能入住,很容易为犯罪提供温床。”施明昊说,“且客栈大多价格低廉,为了盈利,在布草更换、卫生维护等方面投入成本势必降低,对游客而言也不见得是件好事。”

然而事实是,由于平台对房源信息发布主体的审核要求不高,甚至有的都不需要提供正规的营业手续,简单注册就可以发布房源信息,给了一些不规范的民宿可乘之机。“而且为了争夺客源,有些客栈经营者不惜超低价出售,这种恶性竞争对产业发展也会造成不利影响。”平潭民宿



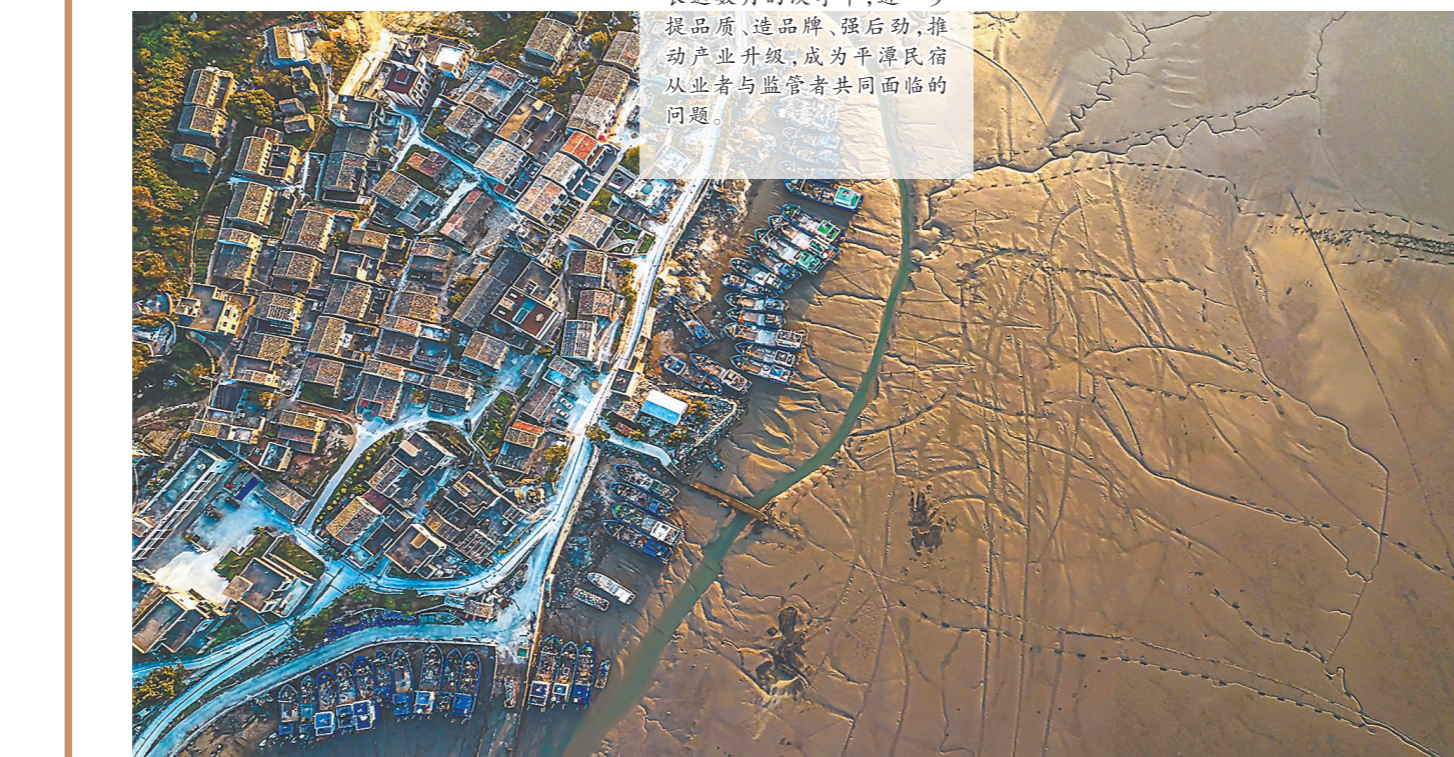
游客在越寂岚厝民宿开窗眺望蔚为大涛。江信恒 摄



枕海入眠民宿 江信恒 摄



枕海入眠民宿配套的游泳池 一鲸 摄



俯瞰马厝意宿村项目。(资料图片)

## 核心提示

今年是疫情放开后的第一年,旅游业迎来全面回暖。作为国内知名旅游目的地,平潭的旅游旺季从“五一”延续到了“十一”,平潭住宿行业也迎来了前所未有的火爆场面。“五一”期间,景区周边的“网红”精品民宿“一房难求”,城区内由民房、公寓改造而成的客栈也售出高价,平潭的住宿市场瞬间成了香饽饽,引来众多投资者和本地居民投身其中。

一时间,平潭民宿数量暴增。统计数据显示,今年以来,平潭岛已新增备案民宿218栋,新增客栈近万家,目前岛上共有民宿606栋、客栈11384家,总量达到酒店的44倍。根据途家民宿发布的《2023年上半年乡村民宿发展报告》显示,平潭已然跻身全国乡村民宿创收的十强榜单之中。

然而,数量的暴增并不等于质量的提高,价格虚高、虚假宣传、“一房二卖”等不规范现象时有发生。如今,冬季来临,如何“痛定思痛”,在长达数月的淡季中,进一步提升品质、造品牌、强后劲,推动产业升级,成为平潭民宿从业者与监管者共同面临的问题。



马厝村民宿群落吸引游客前来游玩。江信恒 摄



玉堂湾海边艺术民宿 江信恒 摄

协会会长、枕海入眠民宿负责人张建设。

在他看来,目前平潭民宿行业的布局整体呈现“金字塔型”,中低端的产品组成了市场的大部分;而一个健康的民宿行业布局应该呈现“橄榄型”,即高端、低端的占小头,中端产品占主流。“因此,平潭的民宿行业亟需引导,特别是存在安全隐患的低端客栈,还需要政府监管部门加以管控。”张建设说。

在中高端精品民宿赛道,高速增长现象同样

存在。有统计数据显示,今年以来,平潭新备案民宿达218栋。“明年可能又有十几家中高端民宿开业,感觉市场已经有些饱和了,问题是风格设计也比较同质化,感觉都是千篇一律的‘白房子’‘简约风’。”张如华说,“随着经济下行压力增大,如果没有在特色、服务等方面下功夫,或许在明年,这个赛道竞争将更加激烈。”

同样感受到市场饱和的还有越寂岚厝的主

理人,但相比忧虑可能面临的激烈竞争,外部环境配套与中高端民宿氛围的不相适应,更让她头疼。“就算我们把民宿的空间打造得再好,服务再优质,一旦游客出门看到的是交通混乱、摆摊设点以及沙滩上乱扔的垃圾,氛围也做不起来。”该主理人说,“相比于外省行业开始做品质,我们其实仍停留在做氛围基建上。”

话虽如此,该主理人、张建以及海边边

Seaside Villa·沙滩民宿的负责人林岚等仍然纷纷投建新项目。“平潭的民宿市场还早着呢!”林岚说,她的海边今年刚刚入围中国民宿品牌百强榜,“解决问题的方式就是引入竞争,有竞争才有活力,只有引入更多的精品民宿,平潭民宿的‘性价比’才会越来越高”。

而对于因市场乱象导致的网络“恶评”,张如华认为,根本原因还是民宿从业者的口碑意识不足造成的。“口碑是民宿的生命,也是旅游业的生命。口碑营销其实是最省钱的营销。”张如华说,“希望广大民宿从业者能重视口碑效应,真正让好口碑的民宿成为平潭旅游的新名片。”

## 阵痛后的提升

从2016年国务院正式批复《平潭国际旅游岛建设方案》至今,平潭国际旅游岛建设已经过去7个年头。这短短7年间,平潭民宿产业经历了“从无到有”到“从有到多”的发展历程,今年更是进入了发展的快车道。

其间,除了市场本身的活力带动之外,离不开政府一系列相关政策的保驾护航。7年来,平潭不仅出台了《平潭综合实验区民宿扶持暂行办法》《关于进一步优化服务促进民宿产业规范发展的意见》《平潭综合实验区乡村民宿管理办法》等一系列政策文件,还创新性地将民宿管理审批许可制改为备案制,在全省首创民宿经营“一企一证”承诺备案制,并依托闽政通App,搭建乡村民宿经营备案登记系统,极大简化了民宿开办备案审批流程,为产业发展打下了“强心剂”。据统计,2022年,平潭民宿产业实现总收入7997万元,同比增长69.7%。

对于伴随高速发展而来的一系列阵痛,实验区也密集织监管网络,通过开展住宿行业品质攻坚活动,落实诚信经营承诺制,“人店对应”机制,“分秒回”游客诉求回应机制等,严厉打击各类价格违法行为。今年7月,为进一步规范民宿市场,实验区印发了新版《平潭综合实验区民宿管理办法》,明确提出民宿在经营过程中,出现违反诚信经营承诺书情节严重拒不整改的,或因不良行为引发严重负面舆情,造成恶劣社会影响拒不整改的,予以撤销备案资格,并列入企业信用黑名单。对于未备案而擅自经营旅游业的,则由公安部门按照《旅馆业治安管理办法》依法处置。

记者了解到,今年“五一”前夕,实验区市场监管局就曾处罚多家违规加价的民宿,在“五一”“十一”假期来临之前,分别召开住宿价格监测部署暨提醒告诫会,约谈部分民宿负责人。“国庆期间,我们也发现有酒店民宿线上线下房价标准收费不一致或没有做到明码标价的情况,都依法对其作出行政处罚。”平潭综合实验区市场监管局坛西分局局长汪明刚说。

而针对当前民宿产业发展过程中出现的同质化问题,平潭则在全省率先推行“连片开发”模式,明确允许连片开发民宿进行外立面改造,除石头厝风格外,还可以发展地中海风、意大利风等,丰富民宿的风格类型,同时,突出“一村一品一特色”,鼓励整村开发。

“目前,我们正着力编制《平潭综合实验区民宿总体规划》《平潭综合实验区民宿开发控制规划》,并对照《旅游民宿基本要求与等级划分》中甲、乙、丙级民宿标准,力争出台一套民宿产业的‘平潭标准’,从顶层设计上,助推民宿产业高质量发展。”实验区旅游与文化体育局公共服务处科长刘若伟介绍说。

趁着淡季,平潭税务部门也主动对接民宿经营者的涉税需求,成立政策宣传轻骑兵,宣传个体工商户个人所得税优惠以及减征“六税两费”等最新税费优惠政策,帮助民宿主及时了解、准确把握最新税费优惠政策,助力民宿产业持续发展。

“如果将平潭的民宿产业看作一个人,7岁也才是个孩子,因此出现各种问题再正常不过,应该理性看待。”张如华说,“我们期待未来平潭民宿市场能涌现出更多在地文化鲜明且国际范十足的品质民宿,共同打造百花齐放的平潭市场。”

“当前,平潭旅游发展迎来了最好的时代,作为一名民宿经营者,也作为旅游从业者应该意识到,我们不仅是这座城市的一分子,更是游客了解平潭、感知平潭的重要窗口。”林岚表示,“民宿从业者应该要有更强的使命感和责任感、更长远的眼光和更高的格局,用更真诚、热情的服务来展现平潭人的精神风貌,为平潭建设国际旅游岛增光添彩。”

价、乱毁约、乱入住等违法经营行为,提高不良商家的“犯错成本”。平台方应畅通举报渠道,一经发现“立即拉黑”或“永久下架”;监管部门应加强联动执法,对拒不整改的不规范经营者,给予罚款乃至拘留的行政处罚。

最后,品牌打造还需加强。平潭的民宿精品“网红”虽多,但真正能称得上品牌民宿的却少之又少。相较于“网红”精品民宿而言,品牌民宿往往自带粉丝和流量,这种流量效应在漫长的淡季中,尤其能发挥作用。因此,未来平潭民宿产业在优化结构时,打造一些品牌民宿,或许是一个新的方向。

冬季已经来临,明年平潭的民宿市场是再走一遍今年的“老路”,还是经过一个淡季的休整,慢慢走向产业升级的道路,还需从业者们与政府共同努力,让我们拭目以待。

## 记者手记

# 慢下来 优起来

□本报见习记者 郭雅莹

在采访中,当被问及如何看待当前平潭民宿产业发展现状时,有的民宿主说“初具规模”,有的说“刚刚起步”,有的则表示“建设已经进入白热化阶段”。但不论是什么,今年平潭民宿的爆发式增长,大家都有目共睹。

从理性的角度看,产业要发展,一定离不开数量上的支撑,但产业要持续,只有数量是远远不够的,还需要提升质量。虽然目前平潭的民宿行业,已经诞生了诸如松海石厝、等风来、越寂岚厝等声名在外的精品民

宿,也培育了在北港村、马厝村、玉堂村等相对集中的民宿群,但整体而言,仍与平潭期望打造的“国际旅游岛”存在差距。

首先,规划定位应更明晰。虽然相关文件已经划定了可开发区域,但在区域定位的划分上仍不清晰。区域内常常是不同等级的民宿混杂在一起,中高端民宿的消费者花了更高的价钱,一出门看到的却是连片的小摊、拥挤的交通……甚是影响观感。因此,进一步明晰区域定位,不仅从业者在投

资以及外部环境打造时有了参照,游客消费时落差感也会相对减小。

其次,行业标准亟待出台。标准直接关系到定价。由于淡季冗长,一年之中,平潭的民宿市场往往只能做半年生意。但对于消费者而言,同样的价格之下,往往有着其他更好的选择。一个“平潭特色”的行业标准,既稳住品质,也稳住定价,游客消费也更有底气。

再次,加强监管规范引导。平台与相关监管部门应各司其职,严查乱涨



长江澳沙滩附近的石头厝民宿群落 江信恒 摄